





# INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO INMOBILIARIO




# RE/MAX

Real Estate/MAXimus








**Co fundadores DAVE y GAIL LINIGER**

Denver, Colorado, USA, en 1973



✓ Ayudar a los agentes inmobiliarios a maximizar sus ganancias, asociándose para trabajar corporativamente y en una red de negocios, mientras reciben una variedad de beneficios y servicios.

# MÁXIMAS RE/MAX

Everybody Wins



**MÁXIMA RENTABILIDAD**



**MÁXIMA COLABORACIÓN**



**MÁXIMO SERVICIO**

MÁXIMA EDUCACIÓN







- Los más preparados trabajando corporativamente.
- Los más productivos de la industria.






# RE/MAX

Empresa Estadounidense, multinacional, de franquicia inmobiliaria, reconocida a nivel mundial como la mejor.



- ✓ Está en + de 110 Países
- ✓ Con + de 8600 de Oficinas franquiciadas
- ✓ Tiene + de 137,000 Agentes asociados

**70"**

- **73** Creación.
- **75** 1° Franquicia Kansas City.
- **77** 1° Franquicia Internacional: Calgary.
- **78** Globa RE/MAX Logo Oficial.

**80"**

- **80** Socios Canadá Frank Palzler Walter Schneider.
- **83** Accidente Gail Lininger
- **87** RE/MAX 1°Canadá.

**90"**

- **92** Sponsor Children's Miracle Network Hospitals.
- **94** Red de Satélite Educación RE/MAX.
- **95** Europa.
- **97** RE/MAX 1° USA.

**2000"**

- **02** Susan G. Komen for the cure.
- **05** América del Sur.
- **10** Perú.

**2010"**

- **11** Bloomberg BusinessWeek 50 Most Powerful in Real Estate.
- **12** "Peoples Choke" Most Influential Real Estate leader.

**Nadie en el mundo vende más Bienes Raíces que RE/MAX**






- RE/MAX PERÚ reconocida con Región de año – 2018
- Región de mayor crecimiento - 2019



# 141 Oficinas de RE/MAX en Perú




| | |
|---|---|
| 104 | LIMA |
| 13 | REGIÓN NORTE |
| 23 | REGIÓN SUR |
| 01 | REGIÓN CENTRORIENTE |



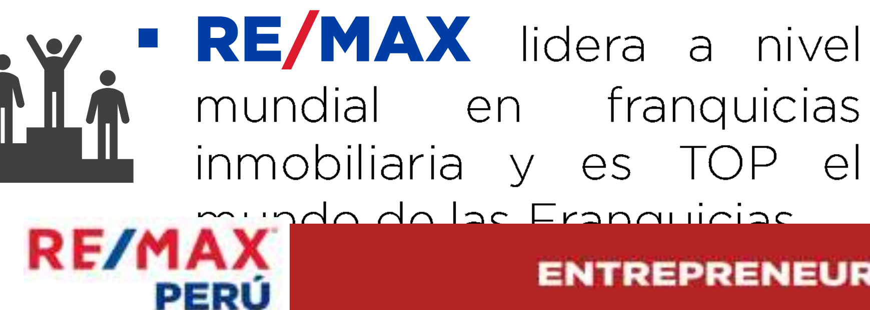



# ¿Qué es una Franquicia?

ES UN MODELO DE NEGOCIO QUE ES EXITOSO Y SE REPLICA.




- ✓ Formar parte de la Franquicia RE/MAX es contar con el respaldo de la marca, aplicar el modelo de negocio y operar en un Sistema en red, a cambio de un membresía o fee.



- **RE/MAX** lidera a nivel mundial en franquicias inmobiliaria y es TOP el mundo de las Franquicias.






- **#37 Años consecutivos #1 en BIENES RAÍCES.**
- **TOP #11 en tabla general de franquicias 2020(5# en 2018).**






# NO es un negocio de INMUEBLES

RE/MAX
FOCUS


RE/MAX
NO es un negocio de INMUEBLES
ES es un negocio de servicio a PERSONAS
RE/MAX
FOCUS



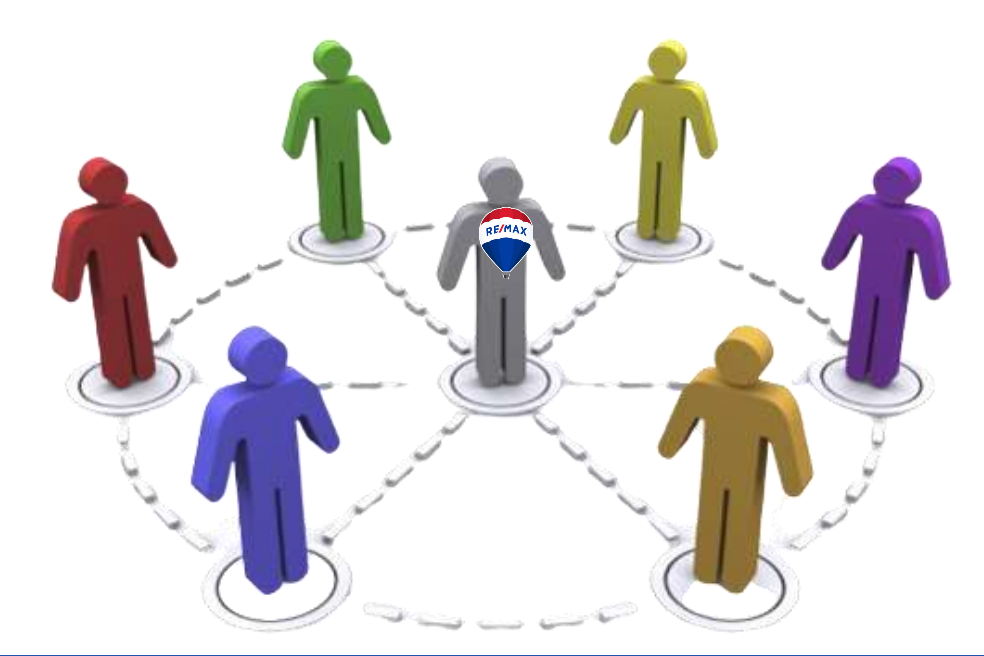



# TRABAJO EN RED

Mayor fuerza de venta

Mayor inventario

Mayor # de negocios




- Velocidad.
- Seguridad.
- Volumen.















# ¿Cómo opera el negocio inmobiliario RE/MAX?



# 5

## PRIORIDADES








# PRIORIDADES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

1 Captar propiedades

2 Gestionar propiedades

3 Gestionar ofertas

4 Cerrar operaciones





IDENTIDAD Y MARCA RE/MAX






# 1. CAPTAR PROPIEDADES



Objetivo: Tener un inventario

- **CLIENTES:**
  - VENDEDORES
  - ARRENDADORES



**Prospectar** → **Sacar cita** → **Análisis comparativo del Mercado ACM** → **Presentación del negocio** → **CII - Contrato de intermediación Inmobiliaria**






# 2. GESTIONAR PROPIEDADES

Objetivo: Tener un inventario saludable y bien promocionado



Contrato de intermediación inmobiliaria de una propiedad

Ficha técnica o listing

**Listar y subir propiedad**

**Promocionar propiedad**

Plan de MKT

**Reportes a cliente propietario**

**Control de cartera de propiedades**



Cartera saludable de propiedades






# 3. GESTIONAR OFERTAS

Objetivo: Tener en mayor número de ofertas



❖ **CLIENTES:**
- COMPRADORES
- ARRENDATARIOS








**Prospectar y filtrar interesados**

**Solicitar visita**

En SIGI

**Mostrar propiedades**

**Presentar ofertas**

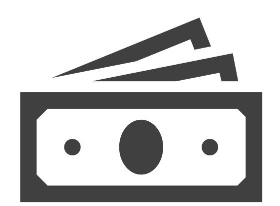
Comprar o alquilar una propiedad






# 4. CIERRE DE OPERACIONES

Objetivo: Concretar negocios



Depósitos de reserva

**Aceptar oferta**

**Financiamiento y documentos**

**Cierre en notaria**





Firma de contrato de compraventa o de Arrendamiento.






# PRIORIDADES Y RESPONSABILIDADES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

**1** Captar propiedades

**2** Gestionar propiedades

**3** Gestionar ofertas

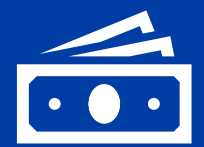
**4** Cerrar operaciones



- Prospectar.
- Sacar cita.
- ACM.
- Presentar negocio.
- Sacar contrato.



- Listar propiedad.
- Promocionar.
- Control inventario.
- Reportes.



- Prospectar, conocer y filtrar.
- Preparar visita
- Realizar visita.
- Sacar oferta.



- Aceptación de oferta.
- Financiamiento y documentación.
- Cierre en notaría.



**IDENTIDAD Y MARCA RE/MAX**









# ASESOR INMOBILIARIO RE/MAX




Es un **EMPRENDEDOR**, conoce y gestiona bien su negocio, sabe relacionarse con las personas, e irradia seguridad, optimismo y éxito.



- ✓ Altamente motivado y productivo.
- ✓ Identificado con la marca y trabajando en red.
- ✓ En permanente crecimiento.
- ✓ Gestionando con tecnología.




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS